



*For solutions in English*

**Wie man etwas sagt, ist in jeder Sprache schwierig zu definieren. Im Radio und Fernsehen können wir es immer wieder erleben: „selbst“ (statt „sogar“), Dativ statt Genitiv oder einfache Gefühllosigkeit dem Thema gegenüber. Ein Beispiel aus Fernsehen und Radio belegt dies nur zu schön: „Selbst er sagte, dass es Dutzende von Toten gab“ statt: „Sogar er musste einräumen, dass es viele Tote zu beklagen gab.“ Dies als Beispiel für das gefühlvolle und grammatikalisch korrekte Umgehen mit der nicht immer einfachen deutschen Sprache...**

Umgekehrt passieren diese und ähnliche Fehler in der englischen Sprache „am Laufmeter“. So mancher Vortrag, so mancher Geschäftsbrief, so manche Power-Point-Präsentation scheiterte schon an sehr einfachen Übersetzungsfehlern, die zwar nach „Dix“ im strengen Sinne keine Übersetzungsfehler waren, aber trotzdem vom Gegenüber falsch verstanden wurden. Ein amerikanischer „Trolley“ ist ein englisches (und schweizerisches!) „Tram“ und im Deutschen eine Strassenbahn. Eine grammatikalisch und sprachlich korrekte Übersetzung reicht noch lange nicht: Es fängt mit der Übersetzung von „Handy“ an und hört mit der Art, ein Datum oder eine Adresse zu schreiben, auf.

Dann muss man auch noch beachten, an welche Gruppe oder Personen man sich wendet: Ein Engländer von den „Docks“ hat ein anderes Englisch als „Queen’s English“. Was für den einen Zuhörer oder Leser stimmt, muss nicht unbedingt für einen anderen Zuhörer oder Leser stimmen. Das muss man berücksichtigen, wenn man einen Vortrag, einen Brief oder eine Power-Point-Präsentation plant.

Viele Beispiele aus der Praxis belegen dies: Aufgeregt kam ein Treuhänder an einem Samstag zu mir. Er zeigte den handgeschriebenen Brief eines guten Kunden aus den USA. Schon allein das Schriftbild verriet, dass dieser Kunde schlichtweg wütend war. Man konnte seine Wut, seine Entrüstung auch durchaus verstehen. Wenn man jedoch den Brief genau las und auch die Botschaften „zwischen den Zeilen“ aufnahm, wurde das Bild immer freundlicher. Man konnte also ohne weiteres den (richtigen) Faden aufnehmen und so eine Antwort schreiben, die dem Kunden und seiner Problematik gerecht wurde. Mit juristischen Formulierungen und einer gestelzten Sprachregelung wäre hier alles nur verschlimmert worden. Der Kunde konnte nicht nur die Antwort gut verstehen, sondern auch einsehen, dass man für ihn trotz allem das Beste tat. Er beruhigte sich wieder und ist heute noch ein guter Kunde.

Ein anderes Beispiel: Ein hohes Kadermitglied musste einen sehr wichtigen englischen Vortrag halten. In seiner Ratlosigkeit kam er zu mir. Ich änderte erst einmal den an und für sich guten Vortrag so, dass seine englischen Zuhörer auch Freude daran haben konnten. Dann übten wir. Der Vortrag wurde sehr positiv aufgenommen, denn die englischen Zuhörer verstanden genau, worum es ging und hatten ihre Freude an dem „Man from Switzerland“.

Es ist immer wieder das Gleiche, wer kennt das nicht: Plötzlich müssen Sie, als Mitglied des Kaders Ihrer Firma, eine Ansprache, einen Vortrag oder gar eine Tischrede in Englisch halten. Oder: Sie müssen einen schwierigen Brief oder ein E-Mail an einen schwierigen Kunden schreiben. Sie hätten es auch gerne, wenn jemand mal schnell Ihre Power-Point-Präsentation kritisch betrachten würde.

Denn eines ist ja klar: Sie wollen das, was Sie zu sagen haben, auch so sagen, dass der englischsprachige Kunde, die englischsprachige Kundin dies nicht nur versteht, sondern auch Freude daran hat und damit Ihrem Anliegen gegenüber positiv eingestellt ist. Sie wissen vielleicht auch, dass besonders bei englischen und amerikanischen Kaderleuten die Fähigkeit, mit der englischen Sprache zu spielen, sehr geschätzt wird. Sie lieben ihren „Pun“! Eine richtig gesetzte Pointe, ein kleiner Hinweis auf die Gegebenheiten im Land des Zuhörers, der Zuhörerin und Sie haben die „Schlacht“ gewonnen. Kein Zuhörer, kein Leser im englischen Sprachraum liebt "hölzernes Englisch". Und Sie?

Man muss also immer auf der Hut sein, dass man sein Anliegen auch so vorbringt, dass der Kunde nicht verwirrt und - schlimmer noch! - nicht (unabsichtlich) getäuscht wird. Denn eines ist klar: Nur positive Botschaften kommen an und bleiben haften! Schalten Sie also Ihr „Handy“ ein und rufen sie den „Cell“ Ihres englischsprachigen Kunden an! Denken Sie daran, dass Ihr Kunde, Ihre Kundin vielleicht aus einer Schicht kommt, die kein „House“ hat, sondern eine „Residence“. Und, wenn Ihr Kunde Sie dann mit „you“ und Vornamen anredet, meint er mit sehr grosser Bestimmtheit nicht das „Hey, du da!“ des Schweizers!

Zahlreiche weitere Beispiele belegen, dass es oft sehr gut ist, wenn Sie sich lieber vorher von einem Fachmann ganz diskret einen guten Rat einholen. Es wird behauptet, dass die Zusammenarbeit zwischen Mercedes und den amerikanischen Geschäftsfreunden allein daran scheiterte, dass man sich einfach nicht richtig verstand, es aber nicht einmal merkte oder, wenn man es merkte, aus falschem Stolz oder aus falscher Scham nicht zugeben wollte.

Wie es in „Mary Poppins“ ja so richtig klargestellt wird: Englisch ist halt schon „supercalifragilisticexpialidocious“. Und es tönt „quite atrocious\*\*\*“. Wenn man es richtig anwendet, „...you’ll always sound precocious\*\*\*“!

Hannes Deetlefs

\* Pun: Humorous use of word to suggest different meanings, or words of same sound with different meanings, play on words.

\*\* atrocious: Heinously wicked, very bad

\*\*\* precocious: Prematurely developed in some faculty